

# “Portugal é interessante para os business angels”

O presidente europeu de Business Angels, Anthony Clarke, em entrevista à INVEST, considera Portugal um mercado potencial

Anthony Clarke, presidente da EBAN (European Business Angel Network), na véspera do encontro europeu, que se realiza este mês no Estoril, considera Portugal um mercado com potencialidades para a actividade de Business Angels. Nesta entrevista à INVEST, o líder europeu explica os objectivos deste encontro em solo luso.

## Em quantos projectos já participou e qual o montante global que já investiu?

Investi cerca de 400 mil euros no período entre 1996/2001, quando era um investidor activo, que seguia os seus negócios e quando entrei para a equipa de gestão de investimentos. Em simultâneo, fiquei responsável pela gestão dos Business Angels de Londres e comecei a reduzir os meus investimentos depois de 2001, à medida que iniciei fundos de co-investimento de angels, conjuntamente com a rede de Business Angels de Londres, e a gestão de fundos tornou-se uma actividade mais intensiva.

## Qual é a maior motivação de um Business Angel (BA) na procura de um novo investimento?

Os BA procuram uma equipa de gestão forte e interessada, com pessoas de quem gostem e em quem possam confiar. Eles também procuram negócios em crescimento, em particular aqueles que já tenham conseguido algumas vendas. Uma boa capacidade intelectual também é essencial.

## Em Portugal a actividade de BA é ainda bastante reduzida. A que acha que se deve esse facto?

O mercado de capital de risco está ainda sub-

desenvolvido num grande número de países na UE, não apenas em Portugal. Isto acontece muitas vezes devido a uma cultura da intervenção do Estado à falta de um mercado de capital de risco forte. À medida que o mercado de capital de risco se desenvolve, a necessidade de investidores, numa fase inicial, torna-se mais importante e, por isso, o papel dos BA torna-se mais necessário.

Para além disso, o conceito de BA é relativamente novo e mal compreendido. Os BA precisam de uma maior visibilidade para despertar a consciência do papel que desempenham como participantes nas economias europeias, investindo em empresas novas de elevado crescimento, quando nenhum outro investidor quer correr esse risco. A actividade dos BA em Portugal desenvolveu-se rapidamente no último ano, com a criação de quatro redes regionais e da FNABA, a Federação Portuguesa das Redes de Business Angels.

## O Congresso da EBAN em Portugal vai ajudar a mudar esse estado de coisas?

Um dos objectivos do congresso anual da EBAN – Rede Europeia de Business Angels é, especificamente, despertar a consciência no país anfitrião sobre a actividade dos BA e do papel das redes de BA, aumentando a visibilidade deste tipo de investidores e prendendo a atenção de quem faz as leis.

## Quais são os principais objectivos deste Congresso?

Pretendemos aumentar a consciência sobre a importância do desenvolvimento de uma indústria de BA em Portugal; convencer os participantes/investidores locais a envolverem-se no

desenvolvimento de um mercado de capital de risco informal; fornecer uma plataforma para a informação sobre a melhor e a boa prática entre os profissionais envolvidos no mercado de BA; discutir as novas tendências na indústria em toda a Europa; aprender com outros mercados, este ano com os Estados Unidos e a América Central e Latina; mostrar histórias de sucesso. Além disso, vamos fazer a 2ª Gala de entrega de prémios da EBAN.

## A que se deve a escolha de Portugal, considerando a falta de actividade de Business Angels?

Depois do sucesso do nosso último congresso realizado em Praga, na República Checa, em Abril de 2006, a Gesventure, o primeiro membro português da EBAN, decidiu apresentar uma proposta para ser o anfitrião do congresso de 2007, em colaboração com o IAPMEI e a PME Capital. Esta proposta surgiu com a convicção de que tal evento seria decisivo para aumentar a participação dos investimentos de “angels” no País.

## Em Portugal faltam empreendedores, boas ideias ou smart-money?

Claro que não. Muitas vezes os indivíduos com experiência de empreendedorismo e dinheiro não sabem que podem investir em empresas sem quotas ou não sabem o que são os business angels. Muita informação é publicada pela EBAN em [www.eban.org](http://www.eban.org) e está disponível ao público.

J.P.L./S.C.S.  
com tradução de Vera Silva



## O que é um Business Angel

Os “Anjos” ou “Padrinhos” de negócio são empresários e gestores com carreiras consolidadas que disponibilizam dinheiro, contactos e know-how a projectos start-up ou boas ideias de negócio a precisarem de um “empurrãozinho”. São investimentos de risco, por isso pouco apetecíveis para as instituições de financiamento mais tradicionais (como a banca ou mesmo as capitais de risco), embora uma das motivações de um Business Angel seja a possibilidade de participar nos projectos. A forma como o Business Angel participa no novo negócio é variável podendo ser mais ou menos activa, envolvendo participações de um só “Angel” ou de vários no mesmo projecto.

## Dinheiro sem fronteiras

Uma das dificuldades recorrentes dos empreendedores portugueses é a falta de financiamento, nomeadamente quando os projectos exigem montantes superiores ao habitualmente disponibilizado pelas fórmulas tradicionais. E, nalguns casos, mesmo um Business Angel (BA) tem dificuldade, sozinho, em apoiar esses projectos. Será então possível recorrer a investidores fora de portas? Anthony Clarke defende que o mais comum é os BA preferirem investir na sua área de residência. No entanto, com o desenvolvimento das novas tecnologias, alguns BA estão mais dispostos a investir no estrangeiro, em empresas de elevado crescimento, nas quais podem claramente adicionar algum valor, admitiu.